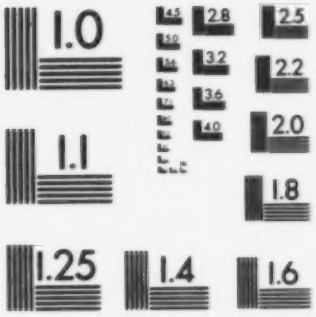
MS109

Micromedia Limited




MICROCOPY RESOLUTION TEST CHART
NATIONAL BUREAU OF STANDARDS
STANDARD REFERENCE MATERIAL 1010a
(ANSI and ISO TEST CHART No. 2)

This statement was filmed with this document.
If the pages of the document are less clear
than this statement it is due to the poor
photographic quality of the document.

NATIONAL MICROGRAPHICS ASSOCIATION

24x

Canada

New Brunswick
Nouveau-Brunswick

1984-1989
AGRI-FOOD DEVELOPMENT AGREEMENT
ENTENTE SUR LE DEVELOPPEMENT DU SECTEUR AGRO-ALIMENTAIRE

---

# POTATO COOPERATIVE POOLING IN ENGLAND AND THE NETHERLANDS

## A REPORT OF THE POTATO TECHNICAL MARKETING MISSION TO ENGLAND AND THE NETHERLANDS - 1986

AFA - Project Report
1986 - 5


Participants: Lionel Poitras, Brian Antworth, Gerard Durepos, Kaji Kado, Willem Schrage, Louise Gillis, Paul Bubar, Elliott Keizer



Published June 11, 1986

Report on a project funded by Agriculture Canada and the New Brunswick Department of Agriculture under the Canada-New Brunswick Agri-Food Agreement (1984-1989)

Agriculture Canada

N.B. Department of Agriculture

## TABLE OF CONTENTS

Executive Summary ..... 2

Objective ..... 3

Background ..... 3

Project Description ..... 3

Results Format ..... 3

British Potato Marketing Board ..... 4

Co-ops in the United Kingdom ..... 6

Pooling in the Netherlands ..... 7

Breeders' Rights in the Netherlands ..... 9

Dutch Potato Inspection System ..... 10

Co-op System in the Netherlands ..... 11

Appendix I (British Potato Marketing Board) ..... 12

## EXECUTIVE SUMMARY

From February 9 to February 23, 1986 a team of potato producers, shippers and Potato Agency staff from New Brunswick, accompanied by marketing officers from the provincial and federal departments of Agriculture visited England and The Netherlands to study co-operative marketing and pooling. The group hoped to gather ideas which could be used to promote more organization in marketing New Brunswick seed and tablestock potatoes.

The mechanics of creating and operating a pool for potato producers are not complex. However, the discipline expected of members whereby they must abide by the pool manager's rulings and support the pool in periods of low as well as high prices, will be more difficult to achieve. Pools are invariably voluntary to participating farmers but once in the pool, they generally have to commit 100% of product or, in some cases, a fixed volume of product.

Legislation in The Netherlands is such that co-op members do not have a share of the assets of the co-op, even though they are liable for co-op debts. This lack of call on property permits members to leave without jeopardizing the financial base of the organization.

In Britain most potato co-ops which have been formed in recent years are taking advantage of government incentive programs providing up to 50% grants for new packing facilities and equipment as well as assistance for costs of management for up to three years.

Pooling could be utilized in marketing New Brunswick potatoes in order to even out deliveries to the packing plant or to smooth out prices over a season. Pooling could be operated by a co-op or private business.

For more complete coverage of pooling and co-op options, see the report of a pooling study by Kaji Kado of P.P.D. Technologies.

## Objective

To provide information on pooling and co-operative marketing which could be utilized in improving seed and tablestock potato marketing in New Brunswick by direct communication between N.B. entrepreneurs and participants in existing systems in Europe.

## Background

In response to requests for an improved marketing system for seed and tablestock potatoes in New Brunswick, a study team visited England and The Netherlands in February, 1986.

The team studied pooling and co-operative marketing for concepts that could be implemented to improve potato marketing in New Brunswick.

The Study Team wishes to extend special appreciation to Mr. Basil Fillmore of the Canadian High Commission in London and Mr. C.J. VanBloosis of NFP in The Hague for their assistance in arranging the itinerary for the mission.

## Project Description

A Study Team of five potato industry representatives, two government marketing officers and one consultant visited co-operative marketing organizations and private companies marketing potatoes on a pooled basis in England and The Netherlands in February, 1986.

## Results

Reports of visits and main issues are given below under the following format:

a) subject
b) objective of visit
c) main points
d) conclusions

## BRITISH POTATO MARKETING BOARD

a) British Potato Marketing Board (see Appendix 1)
Contact: Robin Pooley, Chairman and Richard J. Dadson, Potato Marketing Board, 50 Hans Crescent, Knightsbridge, London, England, SW1X ONB

b) To study the Board's systems of variable levy, supply control and surplus removed.

c) There are 25,000 growers in the Potato Marketing Board (PMB) with 29 elected grower representatives on the Board of Directors, plus four appointed by The Dept. of Agriculture. There are no regional committees; each grower is expected to contact his representative directly.

The government established, under the PMB's advice, next year's gross production quota. The individual farm quotas are determined by PMB.

Some 700-800 growers could be served writs each year under PMB rulings for infractions such as nonpayment of levies and over-planting. Growers can appeal to a growers' disciplinary committee, the chairman of which is a QC.

The PMB levy is £75 per ha. for production within quota and five times the levy, for production over quota. The Board is attempting to increase the over quota levy to ten times the regular levy.

There is a free market in quota. It trades at up to £1000 per ha. If a farmer produces over quota and pays the excess levy, his quota is increased by 1/3 of overage.

PMB provides free advertising for sale of quota. The Board is not otherwise involved in the sales.

PMB has power to intervene in the market in order to maintain the target price. They can purchase up to 500,000 t (10 to 15% of production) at a price roughly equal to the variable cost of production.

The government sets a target price (currently £45/5), and the PMB is to achieve the target price by intervention and altering the riddle size (grade sizes). One half of the levy from farmers goes to fund the intervention. This is called the Market Support Fund. If the fund and other PMB measures cannot maintain the target price, the government will share the cost of further surplus removal with the Board.

Intervention price mechanism works two bases. The first is through annual grower contracts offered at the beginning of the season at the intervention price. If a grower does not take up his contract, the contract passes to another grower, until the 500,000 t is contracted. The second method is for the Board to intervene directly in the market, either Nationally or in a specific area.

Consumption is 111 kg/person and growing is the highest in the world. The PMB notes that neither price nor general economic conditions affect consumption even though Britain has the second lowest standard of living in the EEC. In a recent PMB survey, less than 14% of homemakers knew the price of potatoes.

All products must bear the packers name and address. All bags must have the variety on the label.

All merchants and farmers who buy potatoes must be registered by PMB. This permits the PMB to monitor market movements.

The Board supports in-pub use (baked potatoes) to the extent of loaning equipment, providing advice on site locations for baked potato shops and providing lists of suppliers.

PMB spends £1.4 million annually for promotion. They had 16 permanent and 48 contract staff in the field.

They do nothing for processing. The PMB works on table and seed only. Processing accounts for 28% of production. However, virtually all processing growers also produce ware or seed potatoes.

d) They are operating a full supply management system with surplus removal which works for table stock. The problem however is processed product which bypasses the system. McCains, for example, are importing Dutch potatoes for processing.

PMB is production led and not market led. As a result, they have eliminated potatoes under 35mm or larger than 80mm for sale (for supply management reasons), even though there are markets for these. Suppliers of these illegal sizes are fined.

A major reason for the PMB's success to date appears to be the fact that they can have a price level above the Continent since the Dutch are £25-30 more expensive due to freight across the Channel.

This supply control system would likely not work in Canada or New Brunswick without border control.

## CO-OPS IN THE UNITED KINGDOM

a) Co-ops in the U.K.
Contact: Mr. John Markham, Head of Marketing Development, Potato Marketing Board Experimental Station, Sutton Bridge, Lincolnshire, England

b) To study the role of co-ops in marketing.

c) There are 24 co-ops for potatoes in England and Wales. The input co-ops have not worked well and only the specialty grading co-ops have been successful.

Co-ops have 16-20% of the U.K. ware potato market.

The co-ops are setting up separate limited companies to buy in non-member supplies as required. The profits from these companies help to support the costs of operating the co-ops.

Grants available to co-ops are: a) 50% on buildings and equipment, b) full/ 2/3 / 1/3 over three years for management and c) 90% on feasibility studies.

In addition, as part of the EEC five year commodity program for potatoes, the National Government is contributing an additional eight percent of the costs of buildings and equipment. In total, financial assistance is available for up to 50% of the construction cost of a facility, excluding land. This type of grant is more readily available to co-ops than private companies.

The grants are a big incentive to co-op formation versus private enterprise.

Existing older co-ops were experiencing a decline in membership which was creating a drain on capital.

The ideal team for co-op management was thought to be a strong manager who knows the trade, is ideally university trained (a marketing person) and can discipline growers, along with a strong chairman and an all-round vice-chairman. Stay away from the farm foreman mentality for a manager.

d) Co-ops require a large throughput (25,000 t per year) to afford competent management.

## POOLING IN THE NETHERLANDS

a) Pooling in the Netherlands
b) To examine the potato pooling system in the Netherlands and determine its feasibility in New Brunswick.
c) Comments re pooling in the Netherlands

Preconditions:

1. Successful pools normally utilize producers' secondary crops. For example, because of rotations, potatoes make up less than half of the farmers income and are therefore considered a secondary crop.

2. Pool members come from the same geographic area; generally good soil conditions.

3. It is generally the better farmers who are allowed into a private pool.

4. Growers must accept discipline.

Operation:

1. Setting of a minimum target price based on historical average and yield. The initial payment was based on this (about September).
2. Second payment adjusts target price for market conditions. (Nov.-Dec. period).
3. Pricing was based on a November price, discounted for earlier and increased monthly for later.
4. Preliminary payment could be made without delivery.
5. Final payment was in May-June period and adjusted for final price received, by grade and class.
6. There was usually a farmer-appointed advisory board operating in conjunction with management.
7. Price was pooled and farmers maintained identity until final packing for seed pools. In tablestock, price was always pooled and product was sometimes pooled.
8. Payments were based on sampling (preliminary in the field and again on delivery) or on actual deliveries passing NAK certification.
9. Price pooling was on an annual basis with monthly adjustments for shrink.
10. Price was pooled by grades and variety.
11. Pooled product was not necessarily 100% of throughput.
12. Most pools required 100% delivery of all product.
13. The majority of tablestock growers do not have their own pack lines.
14. The larger co-ops had agronomists on staff to advise farmers.

d) This system obviously works in Holland and technically could be adopted to New Brunswick.
Problems could be that:
   a) potatoes are usually the most important crop on potato farms in New Brunswick,
   b) the willingness of growers to accept the necessary discipline,
   c) willingness of better growers to work together, and
   d) sufficient volume in a specific area to work.

## BREEDERS RIGHTS IN THE NETHERLANDS

a) Breeders Rights

b) The role of private varieties in co-ops and pooling.

c) All of the co-ops and private companies interviewed had their own private varieties.

There is movement toward more and more variety selection in the Netherlands.

There are a lot of farmers growing new varieties and doing clonal selection in co-operation with the co-ops and companies.

It appears that the private varieties will be licensed out only in those countries with breeders' rights legislation to protect against stealing of the genetic material.

It is possible to exercise supply control on a protected variety since the owner controls the licensing and reproduction of stock.

Farmers who grow private varieties are paid more per kilo than those producing free varieties.

Growers may not be able to grow all the private varieties they want.

Companies controlling a variety may restrict the growers who are permitted to have the variety.

McCains are the licensee from Ropta-ZPC for Desirée in Canada.

d) The benefits to New Brunswick of having breeders' rights are not obvious to the study group since the cost of entry into the business is very high and means of restricting the spread (proliferation) of the genetic materials, if they are owned for the public good (such as by a producer organization, for example), is not clear.

## DUTCH POTATO INSPECTION SYSTEM

a) Dutch Potato Inspection System

b) To understand the system.

c) The system was explained by Mr. H. Barels of ZPC as follows:

Clonal Section

| | | | |
|---|---|---|---|
| | Clonal | Year 1 | |
| | Clonal | Year 2 | |
| 1,500 tubers | Clonal | Year 3 | |
| 15,000 tubers | Clonal | Year 4 | Class S |
| 150,000 tubers | Clonal | Year 5 | Class S |
| 2 ha. | | Year 6 | Class S |

If sold off the farm in years 4, 5 or 6, the potatoes become Class SE. ZPC maintained that they do not allow year 6 of class S (ie. 5 years only).

| | |
|---|---|
| Year 7 | Elite |
| Year 8 | A (foundation) |
| Year 9 | B (certified) |

Certification re minimum standards of the class is assured by a semi-government organization, NAK. It is funded by government (50%) and trade (50%). The trade funding is raised via a cost for tags. NAK inspects fields in May, so they also know potato acreages.

When potatoes are moved off the farm, they need a permit from NAK. This is often received by telephone.

As ware potatoes are graded and bagged from storage, they are checked by NAK and certified for variety and size.

Potatoes exported from The Netherlands also require inspection from Phytosanitary Service regarding demands of the importing country. They are inspected at point of loading and at the port. Due to efforts to cut costs, there is currently pressure to get Phytosanitary Service inspection dropped at point of loading.

d) The system is effective for the Netherlands and somewhat similar to that used in Canada.

## CO-OP SYSTEM IN THE NETHERLANDS

a) Co-op system in the Netherlands.

b) To study the co-op system of marketing and packing farmers' products.

c) Some main points derived from this co-op system are:

1. Farmers must deliver 100% of product.
2. Most co-ops handle several commodities of which potatoes make-up a larger share.
3. Farmers must give a one year notice to leave the co-op.
4. Farmer remains financially liable for one year after he leaves for the equivalent of one yers's value of deliveries. However, one co-op limits this liability to 5000 guilders.
5. Farmer gets no share of the assets when he leaves.
6. Farmer gets one vote for his share.
7. Patronage dividends are used to fund capital expansion. Farmer's dividend is withheld for 5-7 years during which time he is paid interest.
8. Farmer cost to enter the co-op is low; varied from nothing to 10% of 500 guilders (share price).
9. On leaving, farmer is required to pay remaining unpaid share value, but it may not be collected in many cases.
10. ACECO, a large input co-op, was also a large potato selling co-op. They had $150,000,000 per year sales of which $12,000,000 were potatoes.
11. Most co-op facilities visited appeared to be overcapitalized and overequipped in comparison to the private sector.
12. Co-ops have initiated a prepayment and pooling system which private companies have adopted.

d) Dutch co-operatives are very similar to private enterprise in their structure and trading activity. The co-ops have non-traded shares of a small assigned value.

Dutch farmers support the co-operatives and see them as a safer alternative than the private sector.

The co-operatives are expanding, likely on the basis of their marketing strength and producer loyalty.

The combination of private enterprise and the co-op system helps to keep each other keen and competitive.

Appendix I
British Potato Marketing Board
BASIC AND QUOTA AREAS - RETAIN FOR REFERENCE

Q. What is Basic Area?

A. It is that area of land on which your entitlement to a Quota Area for planting is based. Normally it is equal to the average of the previous three years' plantings on land in your occupation, not including plantings in excess of Quota Area.

Q. What is Quota Area?

A. It is that area of land, expressed as a percentage of Basic Area, which in the interest of orderly marketing you should not exceed in plantings. It is designed to meet the Target Area set by Government in consultation with the N.F.U.'s and the Board.

Q. It is necessary to have a Quota System?

A. Yes, because potatoes are a crop which can be produced all too easily in quantities far in excess of the demand for them and beyond the ability of government or any other body to provide financial support for unlimited production.

Q. Can I obtain an increase in Basic Area?

A. In special circumstances the Basic Area Committee of the Board will consider a claim from you. Any dissatisfaction with Basic Area Committee grants will be considered on appeal and, finally, by interview with the Committee.

More easily you may be able to obtain spare Basic Area from another registered producer by one of the following arrangements:

1. Reg 54 enables one registered producer to obtain Basic Area from any other registered producer in any part of the country. If you plant accordingly, you will retain one-third of the area so determined next year.

2. Reg 1A enables one registered producer to use land and Basic Area belonging to any other registerd producer, in any part of the country.

3. Reg 1B enables one registered producer to use the land of another registered producer in any part of the country, using all or part of his own Basic Area or all or part of the other producer's Basic Area.

Reg 54 and Reg 1B are especially useful to effect exchanges of Basic Area among members of formally constituted producer groups.

Q. Why do excess plantings not count when Basic Area is calculated?

A. Firstly because they defeat the Quota system; secondly to make sure that producers who adhere to Quotas do not get less Quota Area in later years as a result of accepting the Board's advice on plantings.

Q. What happens to my Basic Area if I plant less than my Quota?

A. You will get less Basic Area in future due to calculations being based on the average of three years' plantings.

Q. What happens to my Basic Area if I take over or give up land?

A. You gain or lose a proportion of Basic Area according to the Board's assessment of what is appropriate.

Q. Who controls Basic and Quota Areas?

A. The Basic Area Committee of the Board consisting of eleven Board Members representative of registered producers, large and small, throughout Great Britain.

IF IN DOUBT OR FOR FURTHER INFORMATION CONSULT
YOUR LOCAL AREA OFFICE OF THE BOARD

Canada

New Brunswick
Nouveau-Brunswick

1984-1989
AGRI-FOOD DEVELOPMENT AGREEMENT
ENTENTE SUR LE DEVELOPPEMENT DU SECTEUR AGRO-ALIMENTAIRE

---

FEEDBACK FROM READERS
MARKETING INITIATIVE
PROJECT REPORT
NEW BRUNSWICK

Because communication is a two-way process, we invite you to express your opinions, suggestions and questions about this publication.

Project Name _____

1. Did you find this publication useful?

2. Any comments or suggestions?

Please send reply to:

A.F.A. Public Information Committee
c/o Agriculture Canada
Regional Information Officer
633 Queen St., Room 213
Fredericton, N.B.
E3B 1C3

_____
(Please print your name)

_____
(Address)

_____
(Occupation)

Agriculture
Canada

New Brunswick
AGRICULTURE
Nouveau-Brunswick



# Agri-food Agreement

# Entente Agro-alimentaire

**1984-1989**

Canada

**New Brunswick**
**Nouveau-Brunswick**

Canada

New Brunswick
Nouveau-Brunswick

1984-1989
AGRI-FOOD DEVELOPMENT AGREEMENT
ENTENTE SUR LE DEVELOPPEMENT DU SECTEUR AGRO-ALIMENTAIRE

---

# COOPÉRATIVES ET GROUPEMENTS DE PRODUCTEURS POUR LA COMMERCIALISATION DE LA POMME DE TERRE EN ANGLETERRE ET AUX PAYS-BAS

## RAPPORT DU GROUPE CHARGÉ D'EXAMINER LES TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION DE LA POMME DE TERRE EN ANGLETERRE ET AUX PAYS-BAS

EAA - Rapport de projet
1986 - 5


Participants: Lionel Poitras, Brian Antworth, Gerard Durepos, Kaji Kado, Willem Schrage, Louise Gillis, Paul Bubar, Elliott Keizer



Publié le 11 juin 1986

Rapport d'un projet financé par Agriculture Canada et le ministère de l'Agriculture du Nouveau-Brunswick en vertu de l'entente Canada-Nouveau-Brunswick sur le développement du secteur agro-alimentaire (1984-1989)

Agriculture Canada

Ministère de l'Agriculture du Nouveau-Brunswick

## TABLE DES MATIÈRES

Sommaire - Recommandation ..... 2

Objectif ..... 3

Renseignements généraux ..... 3

Description du projet ..... 3

Présentation des résultats ..... 3

British Potato Marketing Board ..... 4

Coopératives du Royaume-Uni ..... 6

Commercialisation en commun aux Pays-Bas ..... 7

Droits des sélectionneurs aux Pays-Bas ..... 9

Système hollandais d'inspection de la pomme de terre ..... 10

Système des coopératives aux Pays-Bas ..... 11

Annexe I (British Potato Marketing Board) ..... 12

## SOMMAIRE - RECOMMANDATION

Un groupe composé de cultivateurs et d'expéditeurs de pommes de terre ainsi que d'employés de l'Agence de la pomme de terre du Nouveau-Brunswick, accompagné d'agents de commercialisation du ministère fédéral et du ministère provincial de l'Agriculture, a visité l'Angleterre et les Pays-Bas du 9 au 23 février 1986 afin d'étudier le fonctionnement des coopératives de commercialisation et des groupements de producteurs pour une commercialisation en commun. On espérait ainsi recueillir des idées en vue d'améliorer le système de commercialisation de la pomme de terre de semence et de la pomme de terre de consommation du Nouveau-Brunswick.

La marche à suivre pour la création et la gestion d'un groupement de producteurs de pommes de terre pour une commercialisation en commun n'a rien de compliqué. La difficulté est plutôt liée au fait que les membres sont tenus d'observer les règlements établis par le gestionnaire du groupement et de rester solidaires, que le cours soit en hausse ou en baisse. Les agriculteurs sont habituellement libres d'adhérer à un tel groupement, mais dès qu'ils en font partie, ils doivent généralement engager la totalité de leurs produits ou, dans certains cas, une quantité fixe de produits.

Selon les loi établies aux Pays-Bas, les membres de la coopérative ne détiennent aucune part des éléments d'actif de la coopérative, mais ils sont responsables de ses dettes. Comme les membres n'ont aucun droit sur les biens de l'association, ils peuvent la quitter sans compromettre ses assises financières.

La plupart des coopératives de commercialisation de la pomme de terre formées en Angleterre ces dernières années tirent parti des programmes de subventions de l'État qui peuvent couvrir jusqu'à 50 p. 100 du coût de nouveaux matériel et installations d'emballage ainsi que les frais de gestion pour une période maximale de trois ans.

L'adoption d'un système de commercialisation en commun pour les pommes de terre du Nouveau-Brunswick permettrait de mieux répartir les livraisons de produits à l'établissement d'emballage ou d'uniformiser les prix au cours de la saison. Cette commercialisation en commun pourrait être assurée par une coopérative ou une entreprise privée.

Pour d'autres précisions sur les coopératives et groupements de producteurs, veuillez consulter le rapport établi par Kaji Kado, de la P.P.D. Technologie, à la suite d'une étude sur la commercialisation en commun.

## Objectif

Fournir des renseignements sur les groupements de commercialisation en commun et sur les coopératives de commercialisation en vue d'améliorer le système de commercialisation des pommes de terre de semence et des pommes de terre de consommation au Nouveau-Brunswick. À cet effet, permettre à des représentants du Nouveau-Brunswick de communiquer directement avec des participants de programmes connexes en vigueur en Europe.

## Renseignements généraux

En février 1986, un groupe d'étude se rend en Angleterre et aux Pays-Bas dans le but de donner suite aux demandes d'amélioration du système de commercialisation de la pomme de terre de semence et de la pomme de terre de consommation au Nouveau-Brunswick.

Le groupe examine le fonctionnement des groupements de commercialisation en commun et des coopératives de commercialisation en vue de s'en inspirer pour améliorer le système de commercialisation de la pomme de terre au Nouveau-Brunswick.

Le groupe d'étude désire remercier de façon particulière M. Basil Fillmore, du Haut-commissariat du Canada à Londres, et M. C.J. VanBloosis, de NFP à La Haye, pour leur participation à l'étalissement de l'itinéraire de cette tournée.

## Description du projet

En février 1986, un groupe d'étude composé de cinq représentants de l'industrie de la pomme de terre, de deux agents de commercialiation du gouvernement et d'un expert-conseil a visité des coopératives de commercialisation et des entreprises privées de commercialisation en commun de la pomme de terre en Angleterre et aux Pays-Bas.

## Mode de présentation des résultats

Le compte rendu des visites et les principaux points d'intérêts sont présentés de façon suivante:

a) objet
b) objectif de la visite
c) principaux points
d) conclusions

## BRITISH POTATO MARKETING BOARD

a) British Potato Marketing Board - BPMB (voir l'annexe 1). Personnes-ressources: M. Robin Pooley, président, et M. Richard J. Dadson, Potato Marketing Board, 50 Hans Crescent, Knightsbridge, London, England, SW1X ONB

b) Examiner les aspects suivants du système adopté par la BPMB. cotisation variables, contrôle des stocks et élimination de l'excédent.

c) La British Potato Marketing Board compte 25 000 cultivateurs. Le conseil d'administration se compose de 29 représentants de cultivateurs élus et de 4 personnes nommées par le ministère de l'Agriculture. Comme il n'existe aucun comité régional, chaque cultivateur doit communiquer directement avec son représentant.

Le gouvernement, en consultation avec la BPMB, établit le quota de production brute pour la prochaine année. Les quotas individuels de production agricole sont fixés par le BPMB.

Chaque année, quelque 700 à 800 cultivateurs peuvent être cités en justice pour des infractions aux règlements de la BPMB comme le non-paiement de cotisations et une surproduction. Les cultivateurs peuvent interjeter appel auprès d'un comité disciplinaire (de cultivateurs) dont le président est un CR.

La cotisation à la BPMB est établie à 75 livres sterling par hectare pour une production ne dépassant pas le quota établi. Cette cotisation est quintuplée lorsqu'il y à surproduction, et la BPMB propose que la cotisation en cas de surproduction soit portée à dix fois la cotisation régulière.

Le quota se vend au marché libre. Il peut coûter jusqu'à 1 000 livre sterling par hectare. Si un agriculteur dépasse le quota établi et paie la cotisation supplémentaire, son quota augmente du tiers de son excédent.

La BPMB ne participe à la vente des quotas qu'en assurant une publicité gratuite.

La BPMB a le pouvoir d'intervenir dans le marché en vue de maintenir le prix cible. À cet effet, elle peut acheter jusqu'à 500 000 tonnes de pommes de terre (10 à 15 p. 100 de la production) à un prix à peu près égal au coût variable de production.

Le gouvernement établit un prix cible (actuellement 45/5 livres sterling); la BPMB doit respecter ce prix par le processus d'intervention et par la modification des trous du trieur (différentes catégories). La moitié des cotisations versées par les agriculteurs est utilisée pour le financement de l'intervention. C'est ce qu'on entend par la caisse d'appui pour le marché (Market Support Fund). Si la caisse et d'autres mesures prises par la BPMB n'assurent pas le maintien du prix cible, le gouvernement partage avec la commission le coût de l'élimination d'autres quantités excédentaires.

L'intervention s'effectue de deux façons. En premier lieu, on offre aux agriculteurs en début de saison des marchés au prix d'intervention. Si un cultivateur refuse un marché, on l'offre à un autre, et ainsi de suite jusqu'à ce qu'on ait passé des marchés pour 500 000 tonnes de pommes de terre. En deuxième lieu, la commission intervient directement dans le marché, à l'échelle nationale ou dans un secteur précis.

Le taux de consommation augmente toujours et s'établit à 111 kg/personne, soit le plus élevé au monde. La BPMB a constaté que les prix et les conditions économiques générales n'ont aucune incidence sur la consommation, même si le niveau de vie en Angleterre est le deuxième plus bas de la CEE. Lors d'un récent sondage mené par la BPMB, moins de 14 p. 100 des hommes et femmes au foyer connaissaient le prix des pommes de terre.

Tous les produits doivent porter le nom et l'adresse de l'emballeur, et la variété doit être indiquée sur chaque sac.

Tous les marchands et les agriculteurs qui achètent des pommes de terre doivent être inscrits auprès de la BPMB, afin qu'elle puisse suivre l'évolution du marché.

La BPMB favorise la consommation dans les pubs (pommes de terre au four): elle prête du matériel, prodigue des conseils pour l'emplacement de points de vente de pommes de terre au four, et distribue des listes de fournisseurs.

La BPMS consacre chaque année 1,4 million de livres sterling à la publicité, et elle emploie à ce titre 16 employés permanents et 48 employés contractuels.

La BPMB ne s'occupe que des pommes de terre de semence et des pommes de terre de consommation, et ne touche pas la transformation. Les pommes de terre transformées représentent 28 p. 100 de la production totale. Par contre, presque tous les cultivateurs de pommes de terre de transformation produisent également des pommes de terre de semence ou de consommation.

d) On assure la gestion de tous les stocks ainsi que l'élimination des pommes de terre de consommation excédentaires. Les produits transformés qui échappent au système de contrôle constituent toutefois un problème. La société McCain, par exemple, importe des pommes de terre hollandaises aux fins de transformation.

La BPMB donne préséance à la production plutôt qu'au marché. Elle a par conséquent interdit la vente des pommes de terre inférieures à 35 mm ou supérieures à 80 mm (pour des raisons liées à la gestion des stocks), même s'il existe des marchés pour les écouler. Ceux qui passent outre à ce règlement reçoivent une amende.

L'une des principales raisons du succès de la BPMB à ce jour semble tenir du fait qu'elle peut offrir une meilleur échelle de prix que sur le continent. Les produits hollandais coûtent de 25 à 30 livres sterling de plus en raison des frais de transport pour traverser la Manche.

Ce système de contrôle des stocks ne pourrait probablement pas fonctionner au Canada ou au Nouveau-Brunswick sans un contrôle frontalier.

## COOPÉRATIVES DU ROYAUME-UNI

a) Coopératives du Royaume-Uni
Personne-ressource: M. John Markham, chef du développement du marché, Potato Marketing Board Experimental Station, Sutton Bridge, Lincolnshire, England.

b) Étudier le rôle des coopératives de commercialisation.

c) Il existe 24 coopératives de la pomme de terre en Angleterre et au pays de Galles. Les coopératives d'achat n'ont pas bien fonctionné, et seules les coopératives de classement de produits alimentaires spéciaux ont connu du succès.

Les coopératives contrôlent de 16 à 20 p. 100 du marché de la pomme de terre de consommation au Royaume-Uni.

Les coopératives établissent des sociétés à responsabilité limitée distinctes pour acheter, au besoin, les produits de non-membres. Les profits de ces sociétés aident à couvrir les coûts d'exploitation des coopératives.

Voici les subventions offertes aux coopératives: a) 50 p. 100 du coût des édifices et du matériel; b) la totalité, les deux tiers et le tiers respectivement des frais de gestion sur une période de trois ans; c) 90 p. 100 du coût des études de faisabilité.

Le gouvernement du pays contribue également pour 8 p. 100 additionnel au coût des édifices et du matériel dans le cadre du programme quinquennal de la CEE portant sur les pommes de terre. Au total, on peut obtenir une aide financière représentant jusqu'à 50 p. 100 du coût de construction d'une installation (coût du terrain exclus.) Les coopératives reçoivent plus facilement ce genre de subvention que les entreprises privées.

Le programme de subventions favorise beaucoup plus l'établissement de coopératives que d'entreprises privées.

Le nombre de membres des anciennes coopératives diminuait et le capital de ces dernières s'en ressentait.

On juge que l'équipe idéale de gestion d'une coopérative devrait comprendre un bon directeur qui connaît l'industrie, qui possède une formation universitaire (spécialiste de la commercialisation) et qui peut discipliner les cultivateurs, un président efficace et un vice-président polyvalent. Il faut éviter de choisir un directeur qui à la mentalité d'un contremaître de ferme.

d) Pour être en mesure de s'offrir une direction compétente, les coopératives doivent contrôler une production très importante (25 000 tonnes par année).

## COMMERCIALISATION EN COMMUN AUX PAYS-BAS

a) Commercialisation en commun aux Pays-Bas.
b) Examiner le système de commercialisation en commun de la pomme de terre aux Pays-Bas et déterminer s'il est possible de l'utiliser au Nouveau-Brunswick.
c) Observations sur la commercialisation en commun aux Pays-Bas.

### Conditions requises

1. Les groupements qui réussissent utilisent habituellement les cultures secondaires des producteurs. Par exemple, en raison du système de rotation des cultures, la pomme de terre n'assure que la moitié du revenu des agriculteurs et est par conséquent considérée comme une culture secondaire.

2. Les membres du groupement viennent de la même région; l'état du sol est généralement bon.

3. Les meilleurs agriculteurs sont habituellement ceux qui sont acceptés dans un groupement privé.

4. Les agriculteurs doivent accepter de se conformer à des règles de discipline.

### Fonctionnement:

1. On établit un prix cible minimal d'après la moyenne et le rendement des années précédentes. Le paiement initiale est fixé d'après ce prix cible (vers septembre).
2. Le deuxième paiement rajuste le prix cible en fontion de la situation du marché (période de novembre-décembre).
3. Le prix est établi d'après un prix de novembre, prix qui était plus bas auparavant et qui a augmenté mensuellement par la suite.
4. Le paiement préliminaire peut être effectué sans qu'il y ait livraison.
5. Le paiement final est effectué au cours de la période de mai-juin, et il est rajusté en fonction du dernier prix reçu et de la catégorie.
6. Un comité consultatif, dont les membres sont nommés par les agriculteurs, travaille habituellement en collaboration avec la direction.
7. Un prix commun est établi; les produits demeurent associés à un agriculteur jusqu'à l'emballage finale en vue de la commercialisation en commun des semences. Dans le cas des pommes de terre de consommation, on établit toujours un prix commun et on procède parfois à la commercialisation en commun du produit.
8. Les paiements sont fixés d'après l'échantillonnage (dans le champs d'abord, puis au moment de la livraison) ou d'après le nombre réel de produits livrés qui satisfont aux normes NAK.

9. On établit un prix commun pour l'année, et on le rajuste à chaque mois en fonction de la diminution de la demande.
10. Le prix commun est établi d'après les catégories et les variétés.
11. Les produits commercialisés en commun ne constituent pas nécessairement la totalité de la production.
12. La plupart des groupements exigent que les membres livrent tous leurs produits.
13. La majorité des cultivateurs de pommes de terre de consommation n'utilisent pas un emballage qui leur est propre.
14. Les coopératives importantes embauchent des agronomes pour conseiller les agriculteurs.

d) Ce système fonctionne bien aux Pays-Bas et pourrait en principe être adopté au Nouveau-Brunswick.

Voici le genre de problèmes qui pourraient se présenter:

a) La pomme de terre est habituellement la culture la plus importante dans les exploitations de pommes de terre au Nouveau-Brunswick.
b) Les cultivateurs sont-ils disposés à accepter les règles de discipline qui s'imposent?
c) Les meilleurs cultivateurs sont-ils prêts à travailler ensemble?
d) Y a-t-il une région précise où l'on dispose d'un volume de production suffisant?

## DROITS DES SÉLECTIONNEURS AUX PAYS-BAS

a) Droits des sélectionneurs.

b) Variétés privées des coopératives et des groupements de commercialisation en commun.

c) Toutes les coopératives et les entreprises privées rencontrées commercialisent leurs propres variétés.

On tend de plus en plus vers la sélection de variétés aux Pays-Bas.

Un grand nombre d'agriculteurs cultivent de nouvelles variétés et font de la sélection par clones en collaboration avec les coopératives et les entreprises privées.

Il semble que les variétés privées ne seront autorisées que dans les pays qui ont légiféré sur les droits des sélectionneurs, de façon à les protéger contre le vol de matériel génétique.

Il est possible d'exercer un contrôle sur l'approvisionnement lorsqu'il s'agit d'une variété protégée, puisque le propriétaire contrôle l'octroi des permis et la reproduction des stocks.

Les agriculteurs qui cultivent des variétés privées reçoivent un plus gros montant par kilo que ceux qui produisent des variétés libres.

Les cultivateurs ne peuvent pas nécessairement cultiver toutes les variétés privées qu'ils désirent.

Les entreprises qui contrôlent une variété peuvent imposer une limite aux agriculteurs autorisés à cultiver la variété.

La société McCain détient un permis de Ropta-ZPC pour la marque Désirée au Canada.

d) Le groupe d'étude ne perçoit pas très bien quels sont les avantages pour le Nouveau-Brunswick de légiférer sur les droits des sélectionneurs puisque ce genre de commerce coûte très cher au départ et que l'on ne voit pas bien quelle serait l'utilité de limiter la prolifération du matériel génétique, s'il est revendiqué dans l'intérêt du public (notamment par une association de producteurs).

## SYSTÈME HOLLANDAIS D'INSPECTION DES POMMES DE TERRE

a) Système hollandais d'inspection des pommes de terre

b) Comprendre le système.

c) Selon M. H. Barels de ZPC, le système fonctionne de la façon suivante:

Section des variétés clonales

| | | | |
|---|---|---|---|
| | variété clonale | année 1 | |
| | variété clonale | année 2 | |
| 1 500 tubercules | variété clonale | année 3 | |
| 15 000 tubercules | variété clonale | année 4 | catégorie S |
| 150 000 tubercules | variété clonale | année 5 | catégorie S |
| 2 hectares | | année 6 | catégorie S |

Lorsque les pommes de terre son vendues à l'extérieur de l'exploitation agricole dans les années 4, 5 ou 6, elles passent dans la catégorie SE. D'après M. Barels, ZPC n'autorise pas la catégorie S, année 6 (p. ex . 5 années seulement).

| | |
|---|---|
| année 7 | Elite |
| année 8 | A (semences de fondation) |
| Année 9 | B (semences certifiées) |

NAK, un organisme para-public, assure la certification en ce qui a trait aux normes minimales de la catégorie. Cet organisme est financé par le gouvernement (50 p. 100) et l'industrie (50 p. 100). L'industrie se procure les fonds nécessaires en vendant des étiquettes. Comme NAK fait l'inspection des champs au mois de mai, il connaît également les superficies affectées à la culture de la pomme de terre.

On a besoin d'un permis de l'organisme NAK pour sortir les pommes de terre de l'exploitation agricole. L'autorisation est souvent accordée au téléphone.

Les pommes de terre de consommation sont classées et ensachées à l'entrepôt; NAK les vérifie et les certifie en fonction de la variété et du calibrage.

Les pommes de terre exportées des Pays-Bas doivent également faire l'objet d'une inspection par le Service du contrôle phytosanitaire, qui tient compte des exigences du pays importateur. Les pommes de terre sont inspectées au point de chargement et au port. Comme on cherche actuellement à réduire les coûts, des pressions sont exercées en vue d'éliminer l'inspection du Service de contrôle phytosanitaire au point de chargement.

d) Ce système, qui fonctionne bien aux Pays-Bas, est assez semblable à celui utilisé au Canada.

## SYSTÈME DES COOPÉRATIVES AUX PAYS-BAS

a) Système des coopératives aux Pays-Bas.

b) Étudier le fonctionnement du système des coopératives adopté pour la commercialisation et l'emballage des produits des agriculteurs.

c) Voici quelques-uns des principaux points observés:

1. Les agriculteurs doivent livrer la totalité de leurs produits.
2. La plupart des coopératives commercialisent plusieurs produits, dont le plus important est la pomme de terre.
3. Les agriculteurs doivent donner un préavis d'un an avant de quitter la coopérative.
4. L'agriculteur demeure responsable financièrement pendant un an après son départ pour l'équivalent de la valeur d'une année de livraison. Par contre, au moins une coopérative limite cette responsabilité à 5 000 florins.
5. L'agriculteur n'a droit à aucune part de l'actif à son départ.
6. La part sociale de l'agriculteur lui donne droit à un vote.
7. Les ristournes sont utilisées pour les dépenses immobilisées. Celle de l'agriculteur est retenue de 5 à 7 ans, période pendant laquelle il reçoit de l'intérêt.
8. Il en coûte très peu à l'agriculteur pour adhérer à la coopérative - de 0 à 10 p. 100 de 500 florins (prix d'une part).
9. A son départ, l'agriculteur est tenu de payer la portion non payée de sa part, mais elle n'est pas perçue dans bien des cas.
10. L'ACECO est une coopérative qui achète un grand nombre de produits et qui vend également une très grande quantité de pommes de terre. Son chiffre de vente annuel s'établit à 150 000 000 $, dont 12 000 000 $ provient de la vente des pommes de terre.
11. La plupart des coopératives visitées semblaient surcapitalisées et trop équipées comparativement au secteur privé.
12. Les coopératives ont établi un système de paiement anticipé et de commercialisation en commun qui a été adopté par les entreprises privées.

d) La structure et les activités commerciales des coopératives hollandaises ressemblent beaucoup à celles des entreprises privées. Les coopératives ont des actions non commercialisables à petite valeur nominale.

Les agriculteurs hollandais appuient le système des coopératives, qu'ils estiment plus sûr que les entreprises du secteur privé.

Les coopératives prennent de l'essor en raison, semble-t-il, de l'efficacité de leurs méthodes de commercialisation et de la loyauté des producteurs.

Le fait de coexister oblige les entreprises privées et les coopératives à demeurer vigilantes et compétitives.

Annexe I
British Potato Marketing Board
SECTEUR DE BASE ET CONTINGENTEMENT GÉOGRAPHIQUE
- A TITRE DOCUMENTAIRE

Q. Qu'est-ce qu'un secteur de base?

R. Il s'agit de la superficie de terrain sur laquelle vous avez droit à un contingentement géographique pour l'ensemencement. Le secteur équivaut habituellement à la moyenne des plantations effectuées au cours des trois années précédentes sur un terrain que vous occupez, sans compter les plantations excédant le contingentement géographique.

Q. Qu'est-ce qu'un contingentement géographique?

R. Il s'agit de cette superficie de terrain exprimée en pourcentage du secteur de base, sur laquelle on ne doit pas excéder le nombre de plantations prescrit de façon à assurer une commercialisatin efficace. Le contingentement géographique est conçu de façon à satisfaire aux exigences du secteur cible établies par le gouvernement, en consultation avec le NFU et la BPMB.

Q. Est-il nécessaire d'établir un contingentement?

R. Oui, car la production de pommes de terre peut facilement excéder de beaucoup la demande, et le gouvernement ou tout autre organisme n'est pas en mesure de fournir l'aide financière requise pour une production illimitée.

Q. Est-ce que mon secteur de base peut être augmenté?

R. Le comité du secteur de base de la BPMB considérera votre demande s'il s'agit de circonstances particulières. Si le secteur accordé par le comité précité ne nous convient pas, on peut interjeter appel et rencontrer le comité.

Il est plus facile d'obtenir un plus grand secteur de base en négociant avec un autre producteur enregistré, d'une des façons suivantes:

1. Le Règlement 54 autorise un producteur enregistré à obtenir un secteur de base d'un autre producteur enregistré de n'importe quelle région du pays. Si vous observez les normes d'ensemencement, vous aurez droit l'année suivante à un tiers de ce secteur.

2. Le Règlement 1A autorise un producteur enregistré à utiliser une partie du terrain et le secteur de base appartenant à un autre producteur enregistré, dans n'importe quelle région du pays.

3. Le Règlement 1B autorise un producteur enregistré à utiliser le terrain d'un autre producteur enregistré de n'importe quelle région du pays, et d'utiliser la totalité ou une partie de son propre secteur de base ou la totalité ou une partie de secteur de base de l'autre producteur.

Le Règlement 54 et le Règlement 1B autorisent des échanges de secteur de base entre les membres de groupes de producteurs officiellement constitués.

Q. Pourquoi ne tient-on pas compte des plantations excédentaires lorsqu'on calcule un secteur de base?

R. En premier lieu, parce qu'elles vont à l'encontre du contingentement établi; deuxièmement, pour s'assurer que les producteurs qui s'en tiennent aux contingentements établis n'accusent aucune diminution de contingentement au cours des années subséquentes en raison du fait qu'ils ont accepté de suivre l'avis de la BPMB en ce qui a trait aux plantations.

Q. Qu'advient-il de mon secteur de base si je sème moins que mon contingentement?

R. Votre secteur de base sera par la suite diminué puisque les calculs se fondent sur la moyenne des plantations pendant une période de trois ans.

Q. Qu'advient-il de mon secteur de base si je reçois ou je donne du terrain?

R. Vous gagnez ou vous perdez une proportion du secteur de base, selon ce que la BPMB juge approprié.

Q. Qui contrôle les secteurs de base et les contingentements géographiques?

R. Le comité du secteur de base de la BPMB est constitué de onze membres de la BPMB qui représentent les gros et les petits producteurs enregistrés de la Grande-Bretagne.

POUR D'AUTRES INFORMATIONS, VEUILLEZ CONSULTER
LE BUREAU LOCAL DE LA BPMB

Canada

New Brunswick
Nouveau-Brunswick

1984-1989
AGRI-FOOD DEVELOPMENT AGREEMENT
ENTENTE SUR LE DEVELOPPEMENT DU SECTEUR AGRO-ALIMENTAIRE

---

# RÉACTIONS DES LECTEURS DU RAPPORT SUR LE PROJET DE COMMERCIALISATION AU NOUVEAU-BRUNSWICK

Comme la communication est un processus bilatéral, nous vous invitons à exprimer vos opinions et vos suggestions et à poser des questions au sujet de cette publication.

Titre du projet _____

1. Avez-vous trouvé cette publication utile?

2. Avez-vous des observations ou des suggestions à faire?

Veuillez faire parvenir vos réponses à l'adress suivante:

Comité d'information - EAA
Agriculture Canada
Agent régional des
communications
633, rue Queen, pièce 213
Fredericton (N.-B.)
E3B 1C3

_____
(Veuillez écrire votre nom en lettres moulées

_____
(Adresse)

_____
(Emploi)

Canada

New Brunswick
Nouveau-Brunswick

1984-1989
AGRI-FOOD DEVELOPMENT AGREEMENT
ENTENTE SUR LE DEVELOPPEMENT DU SECTEUR AGRO-ALIMENTAIRE

---

# Entente auxiliaire Canada - Nouveau-Brunswick sur le développement du secteur agro-alimentaire
## Sous-programme de commercialisation

Ce sous-programme fournit des fonds à l'industrie agro-alimentaire du Nouvau-Brusnwick dans le but d'augmenter l'efficacité et l'efficience du système de commercialisation agro-alimentaire et de trouver, d'accroître et de créer des marchés à long terme pour les produits agricoles du Nouveau-Bruswick. Les projets admissibles sont ceux axés sur l'information en commercialisation, sur le développement et la promotion de marchés, sur l'infrastructure de commercialisation et sur le partage de risques du marché pour le lancement de nouvelles cultures au Nouveau-Brunswick.

Le sous-programme s'adresse en général aux associations de producteurs, à des groupes constitués en corporation, à des particuliers ou à des sociétés engagées dans la commercialisation des produits agricoles du Nouveau-Brunswick.

Observation: Vous pouvez vous procurer d'autres exemplaires du rapport à l'adresse suivante:

Comité d'information - EAA
Agriculture Canada
Agent régional des communications
633, rue Queen, pièce 213
Fredericton (N.-B.)
E3B 1C3

No. de téléphone: (506) 452-3961